*И. КАРАВАЕВА,*
*доктор экономических наук, профессор,*
*главный научный сотрудник Института экономики РАН*

# НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 80-Х ГОДОВ XX ВЕКА

## Особенности налоговой политики СССР периода 80-х гг.

К началу 80-х гг. отечественная система налогообложения представляла собой комплекс налоговых платежей, существенно отличавшийся от общих направлений развития мировой налоговой практики. Именно в 80-е гг. в большинстве стран мира и, прежде всего, в странах с развитой рыночной экономикой сформировалась единая концептуальная и методологическая основа построения налоговых систем, активизировались принципы унификации начисления основных видов налогов.

Многофункциональная направленность налоговых систем, использование их в качестве инструментов стимулирования инвестиционной активности, обеспечения социальной стабильности в обществе, снятия негативных экологических последствий производственной деятельности требовали усложнения структуры налоговых систем и методов налоговых расчетов. Так, по данным ОЭСР, комплекс налоговых законодательных актов США увеличился по объему за последние 30 лет в 2 раза, Канады – в 3 раза, Нидерландов – в 2 раза. [1] В СССР же доходы бюджета формировались за счет трех основных групп налоговых отчислений: налога с оборота, отчислений от прибыли и налогов с населения, и этот принцип не менялся на протяжении полувека (1930 – 1980 гг.).

Одним из главных направлений налоговых реформ в западной экономике стало последовательное снижение налогового давления на производителя. Эта тенденция нашла выражение в осуществлении политики либерализации подоходного налогообложения предпринимательской деятельности. В России же отчисления предприятий от прибыли в бюджет составляли 60-90%.

В ходе западных налоговых реформ 80-х гг. был выработан механизм льготного налогообложения инвестиционной деятельности предприятий, позволявший осуществлять структурное и региональное регулирование развития производства сугубо экономическими методами. А в рамках отечественной фискальной системы налоги по сути перестали выполнять регулирующую функцию, которая была заменена чисто административными методами снабжения и распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

---

[1] Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. - М.: ЮНИТИ, 2001. С. 153.

Доходы бюджета и формы мобилизации денежных ресурсов в бюджет соответствовали системе и методам централизованного хозяйствования. Основная финансовая база бюджета формировалась из денежных накоплений государственных предприятий, изымавшихся в форме отчислений от прибыли и налога с оборота.

По своей форме отчисления от прибыли предприятий имели налоговый характер. Но их принципиальное отличие от налогов заключалось в отсутствии законодательно закрепленных налоговых ставок. Размеры отчислений от прибыли для предприятий были индивидуализированы, существовала также возможность их пересмотра в течение планового периода в соответствии с изменением экономической ситуации, как отраслевыми министерствами, так и финансовыми органами. Ставка отчислений могла быть изменена в течение календарного года, например, в связи с необходимостью поступления дополнительных средств в государственный, республиканский или местный бюджет. Можно сказать, что основным критерием величины отчислений от прибыли служила именно доходность того или иного предприятия: с ростом его доходов увеличивался и объем отчисляемых финансовых ресурсов.

Центральные органы управления стремились сосредоточить в своих руках максимально возможный объем финансовых ресурсов. Последующее перераспределение их через расходную часть бюджета неизбежно приводило к переливу финансовых средств от хорошо работающих к слабо работающим предприятиям. Какая-либо заинтересованность в максимизации прибыли отсутствовала. Следствием такого положения вещей были низкая эффективность производства, нерациональный расход товарно-материальных ценностей, рост себестоимости продукции. Отсутствие собственных средств у предприятий серьезно сдерживало их развитие. Изнашивались основные производственные фонды, устаревала технология, замедлялись темпы прироста производительности труда, падала фондоотдача, а в конечном счете, снижалась прибыль. Все в большей мере проявлялись иждивенческие настроения, поскольку средства на финансирование капитальных вложений следовало не заработать, а получить из бюджета, которому ранее был отдан весь остаток свободной прибыли. Фонд оплаты труда строго регламентировался и его объем почти не зависел от полученной прибыли.

Естественно, что система хозяйствования, не заинтересовывающая непосредственного производителя в конечных результатах его труда, не могла быть эффективной. Подобная система налоговых отношений стимулировала экстенсивные методы ведения хозяйства. Более половины капитальных вложений в промышленность направлялось на новое

строительство или расширение предприятий, т.е. на цели, на которые легче было получить лимиты капиталовложений. В то же время техническое перевооружение и реконструкция действующих производств велись медленными темпами. Новое оборудование зачастую шло не на замену физически и морально устаревших станков и машин, а на увеличение станочного парка. Среднегодовое выбытие активной части основных производственных фондов в 80-х гг. не превышало 2-3%. В большинстве отраслей народного хозяйства снижалась фондоотдача, поскольку фондовооруженность труда росла более высокими темпами, чем его производительность[1].

Как следствие, качество продукции отечественной промышленности существенно отставало от зарубежных аналогов, что делало ее неконкурентоспособной не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Нарастало отставание от развитых стран в области технологических процессов. В странах с развитой рыночной экономикой происходила замена механических технологий, меняющих только форму предмета труда, технологиями, преобразующими структуру сырья и материалов: химическими, плазменными, лазерными, микробиологическими – с одновременным переходом от механизированного труда к комплексно-механизированному и автоматизированному труду с применением робототехники. Однако в СССР господствующее место продолжали занимать трудоемкие механические технологии с огромными расходами электрической энергии, смазочных и других вспомогательных материалов, режущего инструмента. Наша страна тратила в расчете на единицу произведенного национального дохода значительно больше сырья, энергии, иных ресурсов, чем большинство развитых стран. Значительные финансовые ресурсы отвлекались в сверхнормативные остатки нормируемых оборотных средств. Все это серьезно сказывалось на положении дел с прибылью и доходами бюджета. Их динамика постепенно ухудшалась.

## Половинчатые реформы 80-х гг.

*Нормативный метод перераспределения прибыли*

Объем платежей государственных предприятий из прибыли в союзный бюджет и бюджеты республик снижались:

1986 г. – 129,8 млрд. руб.,

1987 г. – 127,4 млрд. руб.,

1988 г. – 119,6 млрд. руб.,

1989 г. – 115,5 млрд. руб.[2].

---

[1] Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике. - М.: ЮНИТИ, 1997. С. 156.

[2] Государственный бюджет СССР 1988 г. - М.: Финансы и статистика, 1988. С. 9.; Государственный бюджет СССР 1989. - М.: Финансы и статистика, 1989. С. 11.

В преддверии финансового кризиса был предпринят ряд попыток его нивелирования в рамках административно-командной системы. К числу таких мер принадлежало *введение нормативного метода распределения прибыли* с целью создания заинтересованности работающих в конечных результатах труда. Суть его состояла в следующем: для предприятия до начала отчетного периода устанавливался норматив, определяющий, какую долю прибыли оно должно перечислить в бюджет, какую – в отраслевые централизованные фонды и какая останется в его распоряжении. Для последней еще вводились нормативы распределения финансовых ресурсов по фондам развития производства и фондам экономического стимулирования. Вышестоящие организации не могли менять данные соотношения в ходе финансового года.

Нормативный метод должен был заинтересовать предприятия в увеличении общей массы прибыли, а также исключить необоснованное административное вмешательство отраслевых министерств и финансовых органов в ходе календарного периода, пересмотр финансовых нормативов.

Это был первый шаг в направлении перехода к реальной налоговой системе. Однако между нормативом распределения прибыли и налогом на прибыль оставалась колоссальная разница. Налог устанавливается законодательно по единой ставке для всех предприятий и организаций за исключением отдельных отраслей или категорий плательщиков, для которых налоговая ставка может быть выше или ниже, но также заранее определена законом. При нормативном же методе проценты отчислений устанавливались дифференцированно для каждого отдельного предприятия отраслевыми органами управления по согласованию с финансовыми органами. По сложившейся традиции отчисления в бюджет были тем выше, чем прибыльнее работало предприятие, сверхплановая прибыль в некоторых случаях распределялась по установленному общему нормативу, в других случаях норматив для плановой и сверхплановой прибыли был различным.

Кроме того, после уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей предприятие все же могло по собственному усмотрению распоряжаться своими финансами. Прибыль, остающаяся у организации, распределялась согласно установленным нормативам, хотя здесь ограничивающие рамки были более подвижными. Важно также отметить, что в отличие от самостоятельно ведущих хозяйство на рынке субъектов предприятия подчинялись министерствам, а это создавало возможности негласного внутриотраслевого перераспределения средств.

Приведем некоторые примеры, которые покажут, как работал этот механизм на практике. Московский станкостроительный завод им. С.Орджоникидзе, естественно, в то время государственный, должен был в 1986 г. внести в бюджет 18 млн. руб. Это составляло 59,4% его прибыли, что можно назвать весьма щадящим вариантом. Кроме того, 0,6 млн. руб., или 2% прибыли, завод вносил в централизованные отраслевые фонды Минстанкопрома. Одним из первых в 1987 г. предприятие было переведено на нормативный метод распределения прибыли. Платежи в бюджет были ему сокращены до 9,5 млн. руб., или 29,3% прибыли. Казалось бы, совсем льготный режим. Однако платежи в централизованные министерские фонды поднялись до 9,4 млн. руб. Итого вместо 18,6 млн. руб. общие платежи из прибыли стали 18,9 млн. руб.[1].

По приборостроительному заводу "Ритм" платежи из прибыли в бюджет за тот же период были уменьшены с 56,7% до 30%, а платежи в отраслевые фонды поднялись с 10% до 40,5%. В итоге общий баланс изъятия прибыли составил – 70,5% вместо 66,7%. Бюджет средства терял, а предприятия их не приобретали, заинтересованность коллективов в прибыльной работе не возникала. Конечно, так было не везде, но подобная тенденция проявлялась весьма заметно[2].

Например, при переходе на нормативный метод приборостроительных заводов г.Москвы путем установления соответствующих нормативов платежи в бюджет им были уменьшены на общую сумму 11 млн. руб. В первый же год работы в новых условиях их прибыль увеличилась на 10 млн. руб. Казалось бы, что положительные результаты налицо. Но ничего подобного не случилось. Отчисления в централизованный министерский фонд возросли на 28 млн. руб., и в распоряжении предприятий, таким образом, оказалось на 7 млн. руб. меньше, чем раньше [3]. Аналогичная ситуация сложилась при переходе на указанный метод московских предприятий Миннефтехимпрома СССР, для которых отчисления в бюджет в среднем им были снижены с 56% до 51%, но при этом финансовые ресурсы, остающиеся в распоряжении предприятий, также уменьшились. Высвобожденные средства были переведены в отраслевые фонды посредством повышения нормы отчислений в него с 2,3% до 27,6%, или более чем в 11 раз[4].

---

[1]Черник Д.Г., Дадашев А.З. Финансы крупного города в условиях перехода к рыночным отношениям. - М.: ГАУ им. С.Орджоникидзе, 1993. С. 166.
[2] Там же. С.166.
[3] Черник Д.Г., Дадашев А.З. Финансы крупного города в условиях перехода к рыночным отношениям. - М.: ГАУ им. С.Орджоникидзе, 1993. С. 166.
[4]Там же.

Тем не менее, нормативный метод распределения прибыли все же сыграл определенную положительную роль, создав первые предпосылки для перехода к реальной системе налогообложения прибыли предприятий.

*Платежи за основные производственные фонды*

Другой попыткой приостановить финансовый кризис и стимулировать повышение эффективности производства можно назвать введение *ресурсных платежей*. Плата за основные производственный фонды была близка по своей сути к налогу на имущество предприятий. Однако здесь проявились те же недостатки, что и в первом случае, а именно, дифференцированность и чрезмерная величина ставок. Обычно они составляли 8-12% от стоимости фондов, при том что налог на имущество предприятий в развитых странах составляет обычно от 0,5 до 2–3%. Но главные причины неудачи данной политики заключались в другом. При изъятии основной массы прибыли коллективу предприятия было безразлично, какими именно способами она изымается: через плату за фонды или прямым методом отчислений в бюджет, так что материальной заинтересованности в лучшем использовании производственного потенциала не возникало, затратный механизм продолжал функционировать.

*Плата за трудовые ресурсы*

В доходные статьи бюджетов городов была введена *плата за трудовые ресурсы*. На первый поверхностный взгляд она преследовала двоякую цель: во-первых, укрепить финансовое состояние местных бюджетов; во-вторых, в расчете на снижение трудозатрат и стимулирование повышения производительности труда. Однако введенная в плановые доходы городов плата за трудовые ресурсы породила интересный парадокс. Проведение трудовысвобождающей политики стимулировалось на уровне предприятий, но становилось невыгодным территориальным органам власти. Ведь сокращение численности работающих приводило к выпадению плановых платежей, увеличивало дефицит бюджета, а сбалансированный бюджет могло превратить в дефицитный. Таким образом, была искусственно усилена разнонаправленность интересов предприятий и местных органов управления. Далее, плата за трудовые ресурсы была введена среди прочих и в регионах с трудоизбыточным населением, только по несколько сниженному нормативу. Характерно,

что норматив был одинаковым за подсобного рабочего и за высококвалифицированного универсала[1].

*Самофинансирование*

В числе глобальных мер по сдерживанию финансового кризиса следует назвать попытку перевода предприятий и организаций производственных отраслей на самофинансирование. Предполагалось таким образом избавить государство от огромных расходов по покрытию убыточности и финансированию капитальных вложений. Однако в основу понятия "самофинансирование" был положен двоякий подход: говорилось и о самофинансировании предприятия, и о самофинансировании отрасли. В хозяйственной практике интересы отрасли возобладали над интересами предприятия.

Самофинансирование предприятий происходило в условиях сохранения механизма внутриотраслевого распределения и перераспределения прибыли, покрытия убытков и поддержки отстающих предприятий за счет хорошо работающих, что снижало стимулы к эффективному труду. Внутриотраслевой перераспределительный механизм добавился к общегосударственному. А якобы данная предприятиям оперативно-хозяйственная самостоятельность в условиях самофинансирования ничего не стоила, поскольку не была подкреплена реальными финансовыми ресурсами.

*Попытка либерализации цен*

В целом методы налогового реформирования механизма отчислений от прибыли привели к существенному росту цен. Так появились *ценовые надбавки* при реализации новых изделий улучшенного качества, которым стал присваиваться индекс "Н". Надбавка к цене передавалась в бюджет, обычно местный. Возникло понятие *договорных цен*, заменивших цены директивные. Это было уже шагом к рыночным отношениям. Но дело в том, что договор при отсутствии у покупателя возможностей выбора, при тотальном дефиците товаров мог носить лишь весьма условный характер. Скорее это был диктат производителя-монополиста, чем свободный процесс купли-продажи.

### Налог с оборота как фактор дестабилизации экономики

Наряду с отчислениями от прибыли важнейшим источником доходов бюджета оставался *налог с оборота*. Он взимался главным образом с отраслей, производящих товары народного потребления, и выполнял в весьма расширенных объемах те функции, которые сегодня осуществляют НДС и акцизы. Налог с оборота вносили в бюджет предприятия-производители, он включался в цену товаров. Налог с оборота взимался

---

[1] Миляков Д.С., Большаков С.В. Полный хозрасчет и самофинансирование. - М.: Финансы и статистика, 1989. С. 21.

с продукции легкой, текстильной, местной промышленности, агропромышленного комплекса, автомобильной промышленности (легковые автомобили в пределах рыночного фонда), с изделий сложной бытовой техники (телевизоров, магнитофонов, бытовых холодильников, стиральных машин, радиоприемников, электропылесосов, видеомагнитофонов), налогом с оборота облагались также нынешние подакцизные товары, в первую очередь, алкогольные и табачные изделия.

Исторически, начиная с налоговой реформы 30-х гг., налог с оборота сформировался под влиянием разного рода факторов, но преобладающим из них является развитие государственного монополизма в сфере распределительных отношений. Сам механизм взимания налога с оборота был приспособлен к монопольной структуре товарного рынка и в значительной мере поощрял ее.

Достаточно четко эта особенность налога с оборота была отмечена возглавлявшим в конце 80-х гг. Госкомцен СССР профессором В.К. Сенчаговым, который, анализируя причины роста розничных цен, отмечал, что "оскудение нашего рынка – главная причина того, что государство вынуждено всю тяжесть высоких цен сконцентрировать лишь на 18 товарных группах"[1].

*Таблица 1* [2]

**Ставка налога с оборота по товарным группам, %**

| Наименование товаров | Ставка налога с оборота к розничной цене, % |
|---|---|
| Холодильники | 39 |
| Мотоциклы | 33 |
| Легковые автомобили | 64 |
| Часы бытовые | 49 |
| Ткани шелковые | 47 |
| Чулочно-носочные изделия | 40 |
| Текстильная галантерея | 53 |
| Фарфоро-фаянсовая посуда | 40 |
| Ковры и ковровые изделия | 61 |
| Обои | 30 |
| Ювелирные изделия | 71 |
| Парфюмерия | 45 |
| Табачные изделия | 33 |
| Водка и ликеро-водочные изделия | 94 |
| Коньяк | 75 |
| Шампанское | 69 |

[1] Коммунист. - № 16. – 1989. С. 18.

[2] Там же. С.18.

| | |
|---|---|
| Вино виноградное крепленое | 62 |
| Масло растительное | 31 |

Ясно, что столь высокие ставки налогообложения – от 30% до 70% к розничной цене (не считая более высокого обложения алкогольной продукции – 94%) – не только ставили жесткие преграды для развития соответствующих производств, блокируя проведение ценовых изменений для самих предприятий, но и деформировали всю ценовую решетку, включая ценовые соотношения между различными группами продукции. При этом цены на дефицитные товары были чрезмерно завышены.

Закон СССР о налогах с предприятий, объединений и организаций (июнь 1990 г.) не только закрепил, но и повысил роль налога с оборота в централизованном перераспределении прибыли. Установление ставок налога с оборота к облагаемому обороту или в твердых суммах с единицы товарной продукции, а также условия их введений остались прерогативой союзных органов управления. Уже в 1990 г. поступления в госбюджет налога с оборота превысили платежи из прибыли государственных предприятий, составив около 30% всех его доходов.

Высокие ставки налога с оборота и сам метод налогообложения товарного оборота ставили также серьезные барьеры на пути решения проблемы насыщения рынка. Нельзя не видеть, что повышение ставок налогообложения потребительской продукции приводило к прямо противоположным результатам – к сокращению облагаемой базы. По существу при этом блокировался выход производителя на реальный платежеспособный спрос потребителя. Высокая цена влияла на сокращение производства и, вместе с тем, соответствующее сокращение объемов налоговых поступлений. Например, высокое обложение продукции из хрусталя в результате резкого (в 2-3 раза) повышения цен в 1981-1982 гг. привело к затовариванию и тяжелому финансовому положению предприятий, а в результате - к сокращению этого уникального производства. Эта тенденция закрепилась в осуществлении налоговой политики и в последующие годы, что создало мощное торможение для перехода к развитию рыночных отношений.

Механизм взимания налога с оборота создавал также ситуацию материальной необеспеченности поступающих в бюджет в форме налога с оборота денежных ресурсов. Во-первых, вследствие взимания налога с оборота до срока конечной реализации товара, происходило "опережение" во времени, когда сумма налога уже поступила в бюджет, а реализации товара конечному потребителю еще не произошло. Во-вторых, часть товаров оставалась нереализованной, подвергалась уценке и реализовывалась по ценам ниже прейскурантных. Уценка товаров не отражалась на поступлении налога в бюджет, так как облагаемый оборот

в этом случае исчислялся из прейскурантных цен на данные товары. Потери в результате фактически проведенных уценок товаров, не пользующихся спросом населения (устаревших фасонов и моделей), составили в 1988 г. более 2 млрд. руб. Но далеко не все товары подверглись уценке сразу, когда созрела в этом необходимость. Нередко они долгие годы пылились на складах. Поэтому учтенные таким образом потери могли сильно колебаться по годам и не отражать полностью величину понесенных убытков.

Совокупный эффект этих двух факторов ("опережения" и невозможности реализации неходовых товаров) проявлялся в мобилизации в бюджет налога с оборота товаров, "осевших" в товарных запасах в розничной и оптовой торговле и промышленности, причем сумма налога интенсивно росла.

Источником уплаты налога на практике являлся преимущественно кредит банка, который составлял более половины оборотных средств предприятий. Его доля в оборотных средствах торговых и сбытовых организаций была еще выше. В результате происходило косвенное кредитование бюджета.

Сложившийся порядок уплаты налога независимо от того, произошла или нет фактическая реализация товара, способствовал развитию индифферентности предприятий в отношении интересов потребителя, не давал им возможности своевременно реагировать на изменение спроса.

В условиях, когда предприятия-производители не несли на практике реальной экономической ответственности за производство не находящих сбыта товаров, а торговые организации – за их накопление, уплата налога независимо от фактической реализации приводила к тому, что налог с оборота как экономический инструмент оказывался "выключенным" из системы хозрасчетных отношений предприятия. Сумма налога по нереализованным товарам, как и отчисления от прибыли по этим товарам, полностью поступали в бюджет. В результате экономические потери, возникавшие вследствие неудовлетворительной хозяйственной деятельности предприятий, не локализовывались, а перекладывались на все общество в лице государственного бюджета, из которого покрывались убытки от уценки товаров, и банка, который кредитовал запасы ненужных товаров. В то же время, этот процесс не затрагивал экономических интересов непосредственных виновников – предприятий, которые произвели не нашедшие сбыта товары.

Применение налога с оборота, таким образом, оказывало дестабилизирующее воздействие на деятельность предприятий, искажало картину экономических интересов в рамках народного хозяйства в целом.

### Низкий уровень налогообложения доходов населения

Доходы, получаемые бюджетом от населения, имели существенно меньшее значение. Они формировали не более 8% доходов государственного бюджета, в то время как платежи из прибыли предприятий и налог с оборота в совокупности формировали свыше 60%. Так, подоходный налог для абсолютного большинства работающих был одинаковым – 13% месячной заработной платы и лишь наиболее низкооплачиваемые категории трудящихся были от него освобождены или вносили его по ставке 8%. Для холостяков и бездетных пар существовал дополнительный налог, поступавший в местные бюджеты, но поступления от него были незначительны. Также в местные бюджеты вносили небольшие суммы владельцы частных жилых домов, дачных участков, индивидуальных транспортных средств.

Таким образом, реальной прогрессии налогообложения доходов населения не существовало, что, впрочем, при весьма низкой оплате труда практически всех категорий населения было вполне естественно.

### Нарастание финансового кризиса в отечественной экономике конца 80-х гг.

В итоге к концу 80-х – началу 90-х гг. сложилась ситуация, при которой база доходов бюджета от населения не имела перспектив развития, а база доходов от хозяйственной деятельности государства имела тенденцию к сокращению. Результатом подобной политики формирования доходов бюджета неизбежно должен был стать финансовый кризис, который надвигался медленно, но неуклонно.

Уже начиная с 1987 г. поступлений доходов от хозяйства и от населения стало недостаточно для обеспечения сбалансированности бюджета. Потребовалось дополнительное привлечение средств, что последовательно вело к увеличению государственного внутреннего долга.

В 1988 г. сумма привлеченных средств, с помощью которых был сбалансирован государственный бюджет, составила 90,14 млрд. руб. Без их учета доходы бюджета по сравнению с 1985 г. сократились на 11,7 млрд. руб., причем поступления уменьшились на 18,3 млрд. руб., а расходы за этот же период возросли на 73 млрд. руб. В 1989 г. сумма привлеченных средств возросла до 91,78 млрд. руб. Удельный вес поступлений от хозяйства в доходах бюджета снизился с 91,7% в 1985 г. до 72,3%. При практически неиз-

менном удельном весе поступлений от населения, чуть более 8%, доля привлеченных средств в бюджете 1989 г. составила уже 18,6%[1].

Очевидно, что к концу 80-х гг. советская налоговая система перестала выполнять в полной мере свою основную функцию - фискальную, не обеспечивая запланированных объемов финансовых поступлений на государственные расходы.

Социальная функция налоговой политики также не получала должного подкрепления финансовыми ресурсами. В 1985 г. расходы государственного бюджета на финансирование социально-культурных мероприятий составили 125,57 млрд. руб. В 1988 г. они возросли до 151,25 млрд. руб., или на 20,4%. Мера, казалось бы, весьма положительная, направленная на повышение уровня жизни. Однако она не имела под собой финансовой базы и носила сугубо волюнтаристский административный характер. Результатом стало развитие инфляции и появление дефицита бюджета, который в конце 80-х гг. не удавалось сбалансировать и с помощью привлеченных средств. Уже в следующем году расходы на социальные нужды пришлось снижать до 139,26 млрд. руб., или ниже уровня не только 1988 г., но и 1987 г. [2]

При росте расходов масштабы финансового кризиса нарастали. В конце 1991 г. внутренний государственный долг превысил 995 млрд. руб., внешний долг достиг 47 млрд. инвалютных рублей.

В силу бюджетного устройства того периода дефицит государственного бюджета, впервые официально объявленный в 1989 г., а до того в течение нескольких лет носивший скрытый характер, привел к разбалансированности всех бюджетов на всех уровнях вплоть до районного.

Для покрытия дефицита правительство начало применять денежно-кредитную эмиссию. За 1991 г. рублевая масса возросла с 989 млрд. руб. до 1,7 трлн. руб., или на 72 %[3]. Естественно, товарная масса не могла увеличиваться подобными темпами, да еще при подрыве одной из крупнейших отраслей – пищевой промышленности. Вся эмиссия "сработала" на инфляцию. Бюджетный дефицит усугубил имевшийся к тому времени дефицит товарный, снизил жизненный уровень населения, обострил социальную напряженность в стране.

## Негативные последствия налоговой политики 80-х гг.

---

[1] Рассчитано на основании данных сборников: Государственный бюджет СССР 1981–1985. - М.: Финансы и статистика, 1987. С. 4, 12.; Государственный бюджет СССР 1989. - М.: Финансы и статистика, 1989. С. 5, 15.

[2] См.: Финансы. Под ред. В.М.Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1992. С. 165.

[3] Там же. С. 273.

Таким образом, финансовый кризис и развитие бюджетного дефицита – это не случайное явление, а концентрированное выражение накапливавшихся в экономике страны негативных процессов, которые нарастали в системе централизованного управления  в целом и в налоговой политике, в частности.

Существовавшая практика взимания отчислений от прибыли предприятий и налога с оборота отрицательно сказывалась на эффективности функционирования национальной экономики:

- практически полное отчисление получаемой предприятиями прибыли в бюджет (включая свободный остаток), а позже – внутриотраслевое перераспределение сверхнормативной прибыли способствовали нерациональному расходу товарно-материальных ценностей, сдерживанию инвестиционных вложений в техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, росту себестоимости продукции, а в целом – развитию затратного принципа в функционировании производства;
- система централизованного распределения прибыли минимизировала возможности предприятий в осуществлении собственного финансирования разработки и внедрения в производство энерго- и трудосберегающих технологий, тормозила научно-техническое развитие отечественного производства;
- порядок взимания налога с оборота способствовал формированию в бюджете финансовых ресурсов, которым не соответствовал материальный эквивалент в товарной форме, что привело, при дальнейшем их расходовании, к превышению в народном хозяйстве совокупного платежеспособного спроса над предложением товаров и в результате к усилению явлений дефицита в экономике;
- уплата налога с оборота не взаимодействовала с экономическими интересами предприятий, а порядок установления ставок налога имел в значительной степени дестимулирующий характер на расширение объемов и развитие производства.

В целом, отечественная налоговая система в 80-е гг. и в начале 90-х гг. XX в. выступила в роли механизма,  разбалансирующего российскую экономику. Она оказалась  совершенно не  приспособлена к новым условиям нарастающих рыночных отношений в недрах советской хозяйственной системы.